

İXRAC POTENSIALININ YÜKSƏLDİLMƏSİNİN İNFRASUKTUR MƏSƏLƏLƏRİ

P. H. CAHANGİROV, dissertant
Azərbaycan ET KTİ və Tİ

Kəçid iqtisadiyyatı şəraitində aqrar-sənaye sferasının inikşafı sahəsində yaranmış çətin vəziyyəti habelə müvafiq dünya təcrübəsini nəzərə almaqla hazırda ölkəmizdə aqrar ixracın genişləndirilməsinə çoxsahəli dövlət köməyi mexanizmləri formalaşdırılması zəruridir.

Aqrar ixraca kömək infrastrukturunu yaradarkən bu sahədə dünya təcrübəsinə nəzər salmaq məqsədəuyğundur. Dünya praktikasında aqrar ixraca kömək infrastrukturunu əsasən iki model üzrə formalaşmışdır. Birinci model üzrə ancaq kənd təsərrüfatı məhsulları ixracatçılara xidmət edən ixtisaslaşmış təsisatlar yaradılır. İkinci model üzrə isə aqrar-sənaye sferasında fəaliyyət göstərən təsərrüfat subyektlərinə bütün sahələrə xidmət edən infrastruktur tərəfindən köməklik göstərilir.

Birinci model bir qayda olaraq inikşaf etmiş aqrar sferaya malik olan iri dövlətlərdə tətbiq edilmişdir. Bu model aqrar ixracatçılara kömək tədbirlərinin ünvanlılığının gücləndirilməsi baxımından daha səmərəlidir. Lakin eyni zamanda həmin modelin, ixtisaslaşmış strukturların saxlanması ilə bağlı nisbətən yüksək məsrəfli olduğu da nəzərə alınmalıdır. Bununla əlaqədar aqrar istehsalçılara bütövlükdə iqtisadiyyatda xidmət edən ixracata kömək infrastrukturunu vasitəsilə yardım göstərilməsi modeli daha geniş tətbiq edilir. Şübhəsiz ki, Azərbaycan Respublikası üçün də həmin model daha səmərəli hesab edilə bilər. Eyni zamanda nəzərə almaq lazımdır ki, aqrar sektorun ölkəmizin iqtisadiyyatında, o cümlədən ixracatda xüsusi rolunu, həmçinin ixracata dəstək sahəsində müvafiq təcrübənin olmamasını nəzərə alaraq ixtisaslaşdırılmış infrastruktur vəsilələrinin yaradılması zəruriliyi də meydana gələcəkdir. Bu halda əslində, kömək infrastrukturunun yuxarıda göstərdiyimiz modellərinin kombinə edilmiş formasının qurulmasından söhbət gedir.

Müvafiq istiqamət üzrə daha səmərəli nəticələrə nail olunması baxımından aqrar ixraca kömək infrastrukturunun təşkilati quruluşu məsələsinə də aydınlıq gətirilməlidir. Dünya təcrübəsində aqrar ixraca kömək infrastrukturunun ayrı-ayrı vəsilələrinin təşkilati baxımından vahid çatı altında birləşdirilməsi və ya qeyd edilən sahədə ayrı-ayrı təşkilatların müstəqil və ya yarımmüstəqil vəsilələr kimi fəaliyyət göstərmələri halları mövcuddur.

Azərbaycan Respublikasında ilkin mərhələdə aqrar ixraca kömək üzrə əsas strukturlarının vahid təşkilati qurumda birləşdirilməsi məqsədəuyğun hesab edilə bilər. Belə qurumu İxracata Kömək Mərkəzi də adlandırmaq olar.

Vacib məsələlərdən biri ixracata kömək infrastrukturunun səmərəli quruluşunun formalaşdırılmasıdır. Bu

sahədə başlıca tələb ixracın dəstəklənməsi üzrə funksiyaların səmərəli reallaşdırılmasının təmin edilməsinə şərait yaradılmasıdır. Dünyanın müxtəlif ölkələrinin təcrübəsində aqrar ixraca kömək sahəsində dövlətin yerinə yetirməli olduğu funksiyaların zəruri olan çeşidi formalaşmışdır. Ölkəmizdə formalaşdırılacaq aqrar ixraca kömək sistemi çərçivəsində də həmin funksiyaların əsas qisminin dolğun şəkildə reallaşdırılması vəzifələri əsas götürülməlidir. Bununla əlaqədar qeyd edilən funksiyaların əsas blokları üzrə həll edilməli olan aşağıdakı başlıca məsələləri ayırmaq olar:

1. Aqrar ixracı həyata keçirən təsərrüfat subyektlərinə informasiya təminatı üzrə güzəştli şərtlərlə xidmətlərin həyata keçirilməsi. Bu funksiyanın reallaşdırılması çərçivəsində ixraca kömək infrastrukturunun müvafiq struktur vəsilələri tərəfindən aqrar-sənaye kompleksinin təsərrüfat subyektlərinə aşağıdakı məsələlər üzrə informasiyaların verilməsi təmin olunmalıdır:

-aqrar ixrac məhsullarının ayrı-ayrı növləri üzrə dünyada və ənənəvi ixrac regionlarında əsas ixracatçılar, idxalatçılar, topdan satıcılar və distribütorlar haqqında məlumatlar;

-ixrac bazarlarında qiymətlərin səviyyəsi, onların dəyişilməsi meyilləri haqqında və bazar konyukturasını səciyyələndirən digər göstəricilər barədə operativ məlumatlar;

-ölkənin aqrar-sənaye kompleksinin son məhsullarının ixrac olunduğu dövlətlərin ticarət və gömrük qaydaları haqqında məlumatlar;

-ixrac olunan məhsulların istehsalı ilə məşğul olan digər ölkələrin, ilk növbədə xarici bazarlarda rəqib kimi çıxış edən ölkələrin müvafiq sahədə təsərrüfat fəaliyyətini səciyyələndirən göstəriciləri barədə məlumatlar;

-kənd təsərrüfatı və ərzaq məhsullarının dünyanın müxtəlif ölkələrində keçirilən sərgilər və həmin sərgilərdə iştirak qaydaları və şərtləri barədə məlumatlar.

Müasir şəraitdə aqrar ixraca kömək sistemində informasiya xidmətinin təşkili iki mühüm tələbə cavab verməlidir. Birincisi, müxtəlif məlumatların hər bir ixracatçıya vaxtında və tam həcmdə çatdırılması; ikincisi, ölkə daxilində və xaricdə müvafiq kompüter məlumat bazalarına çıxış təmin olunmalıdır.

Məlumatların alınmasında zəruri operativliyi təmin etmək üçün bir sıra xarici ölkələrin təcrübəsinə uyğun olaraq informasiya xidməti nəzdində "sürətli əlaqə" proqramlarının reallaşdırılması məqsədəuyğundur. Bu proqramlar çərçivəsində aqrar ixracı həyata keçirən kiçik sahibkarlara bütün dünya üzrə müvafiq informasiya mənbələrinə çıxış yaradılır, həmçinin informasiya xidməti tərəfindən sahibkar üçün müvafiq bazarların ilkin təhlili həyata keçirilir.

Qeyd edilən proqramlar çərçivəsində zəruri hallarda aqrar ixracatı həyata keçirənlərə güzəştli şərtlərlə marketinq üzrə mütəxəssislər tərəfindən məsləhətlər də təşkil edilir.

İlkin dövrlərdə aqrar ixracatçılara informasiyaların haqq ödənilmədən verilməsi məqsədəuyğundur. Sonrakı dövrlərdə isə ayrı-ayrı informasiya növlərindən başlayaraq güzəştli tariflərdə ödənişlərin təbii keçmək olar.

2. İxracatçılara məsləhət xidmətinin həyata keçirilməsi. Bu istiqamət üzrə aqrar ixracatçılara iqtisadi və hüquqi yönümlü məsləhətlər verilməlidir. Bu məsləhətlərin göstərilməsi üçün ixraca kömək infrastrukturunu sistemində xüsusi struktur bölmələri yaradılır. Məsləhətlərin dairəsi kifayət qədər geniş olmalıdır. Qeyd edək ki, digər ölkələrin praktikasındakı həmin məsləhətlər sığorta, xarici ticarət şəraiti, qiymət siyasəti, hökumət güzəştləri kimi məsələləri əhatə edir.

Zəruri hallarda ixracata kömək infrastrukturunun məsləhət xidməti göstərən strukturları sahibkarlar üçün qısa müddətli tədris (treyninq) kursları da təşkil etməlidir.

3. Aqrar ixracatçılara işgüzar xidmətlərin göstərilməsi. Belə xidmətlərin göstərilməsi ixraca kömək infrastrukturunu sistemində xüsusi struktur bölmələrinin yaratmaqla və yaxud da həmin funksiyaların məsləhət xidməti göstərən strukturlara həvalə edilməsi əsasında həyata keçirilə bilər.

Qeyd edilən xidmətlər ilk növbədə nəqliyyat məsələlərinin həllinə kömək, firmanın imicinin formalaşdırılmasına köməklik göstərilməsi, xarici bazarlarda marketinqin biznes müşayətinin təşkilini əhatə edir. Sonuncu xidmət aqrar ixracatçılara məhsulun xaricdə satışı sisteminin hazırlanması və həyata keçirilməsində kömək göstərilməsini nəzərdə tutur. Azərbaycan Respublikasında bəzi məhsul növləri üzrə həmin xidmətlərin təşkili xüsusi aktuallığa malikdir. Məsələn, gələcəkdə sənaye üzümçülüüyü daha çox ixrac yönümlü sahə kimi inkişaf etdiriləcəkdir. Rəqabətə davam gətirmək mülahizələri nəzərə alınmaqla bu sahənin son məhsullarının xarici bazarlara çıxarılmasında ənənəvi regionların (Rusiya, Ukrayna, Belorusiya) saxlanması zəruri olacaqdır. Həmin bazarlarda hələlik əsas rəqabət üstünlüyümüz ölkəmizdə istehsal olunan şərabların dad göstəriciləri ilə bağlıdır.

Mütəxəssislərin fikrincə qeyd edilən xüsusiyyətinə görə Azərbaycan şərabları tarixən ənənəvi istehlak regionları ölkələrinin bazarlarında öz mövqelərini qoruyub saxlamaq gücünə malikdir. Lakin bu üstünlükdən yararlanmaq xarici bazarlara çıxışın zəruri marketinq tələblərinə əməl edilməsi ilə bağlı olacaqdır. Göstərilənlərlə əlaqədar olaraq şərab ixracatları üçün MDB bazarlarında marketinq biznes-müşayəti xidmətinin təşkili zərurəti yaranır.

4. İxracatçılara maliyyə yardımının göstərilməsi. Keçid iqtisadiyyatlı ölkələrdə bu bloka daxil olan tədbirlər aqrar ixraca kömək sistemində mərkəzi yer tutur. Bu blok üzrə ixraca kömək infrastrukturunun institusional bazasının formalaşdırılması sahəsində respublikamızda

əməli addımlar atılmışdır. "Azərbaycan Respublikası regionlarının sosial-iqtisadi inkişafı Dövlət Proqramında (2004-2008-ci illər)" İxraca Yardım Fondunun yaradılması nəzərdə tutulmuşdur. Həmin fondun vəsaiti hesabına fermerlər tərəfindən yetişdirilən məhsulların xarici bazarlarda satışına dövlət tərəfindən yardım göstəriləcəkdir.

Qeyd etmək lazımdır ki, ixraca yardım fondları bir sıra ölkələrdə yaradılmışdır. Həmin fondlar əsas etibarilə xarici bazarlara mal göndərənlərə güzəştli kredit verməklə məşğul olurlar. Bununla yanaşı belə fondlar digər yönümlü kömək tədbirləri də həyata keçirilər. Bu tədbirlərin sırasına ixracatçıların informasiya təminatı, məsləhət xidmətinin göstərilməsi də daxil edilə bilər.

İxraca Yardım Fondunun çoxfunksiialığının təmin edilməsi keçid dövründə Azərbaycan Respublikası üçün xüsusi əhəmiyyətə malikdir. Bu, hələlik ölkəmizdə ixraca yardım infrastrukturunun digər vəsilələrinin, o cümlədən yuxarıda göstərdiyimiz vəsilələrinin formalaşdırılması ilə əlaqədardır.

Beləliklə, keçid dövründə ixraca kömək infrastrukturunun mərkəzi vəsiləsi kimi İxraca Yardım Fondunun yaradılması və fəaliyyətə başlaması ilə bağlı məsələlərin həllinin sürətləndirilməsi ilə yanaşı həmin qurumun çoxfunksiialığının təmin edilməsi vacibdir. İxraca Yardım Fondu fəaliyyətinin ilkin dövründə xarici bazarlara məhsul çıxarılması və həmin məhsulun uğurla reallaşdırılması üçün zəruri olan başlıca xidmətlərin əlverişli şərtlərlə göstərilməsini təmin etməlidir. Sonrakı mərhələlərdə, ixraca kömək infrastrukturunun inkişafı gedində qeyd edilən funksiyaların bir qismi yeni yaradılan müstəqil vəsilələr tərəfindən yerinə yetiriləcəkdir.

İxraca kömək infrastrukturunun formalaşdırılması və inkişafının mühüm istiqaməti maliyyə yardımını strukturlarının genişləndirilməsidir. Dünya praktikasındakı qeyd edilən infrastrukturun maliyyə yardımını blokunda ixracata yardım fondları ilə yanaşı ixtisaslaşmış idxal-ixrac bankları, xarici ticarət risklərinin sığortalanmasını həyata keçirən şirkətlər, müxtəlif növ təminat verən qurumlar, xaricdə marketinqə kömək strukturları mühüm yer tuturlar.

Azərbaycan Respublikasında da ixraca maliyyə yardımını infrastrukturunun göstərilən istiqamətlər üzrə inkişaf etdirilməsi məqsədəuyğundur. Məsələyə belə yanaşıldığı halda İxraca Yardım Fondundan sonra ikinci addım olaraq, bizim fikrimizcə, ixrac-idxal bankının yaradılması zəruridir. Bu cür zərurət iqtisadi qloballaşma şəraitində ixracat sferasında müasir standartlara cavab verən keyfiyyətli maliyyə-bank xidmətlərinə tələbin artması və həmin tələblərin ödənilməsinə dövlət tərəfindən kömək göstərilməsinə ehtiyacın yüksəlməsi ilə əlaqədardır.

İxtisaslaşmış kredit institutu kimi ixrac-idxal bankının yaradılması və onun səmərəli fəaliyyətinin təmin edilməsi ölkə ixracatçıların, o cümlədən kənd təsərrüfatı xammalı və ərzaq məhsulları ixrac edənlərin ixrac kreditlərinə əlverişliliyini təmin edir.

Qeyd etmək lazımdır ki, məhz ixrac krediti xarici bazarlarda uğurla rəqabət aparmağa imkanlar açan mühüm vasitə kimi çıxış edir. Bununla da həmin kreditlər müasir şəraitdə milli aqrar istehsalçıların ixrac imkanlarının stimullaşdırılmasında vacib rola sahibdir. İxrac-idxal bankları milli ixracçı dövlət büdcəsinin vəsaiti hesabına ölkədə istehsal olunan məhsulları ixrac edən strukturlara güzəştli kreditlər verilməsi əsasında stimullaşdırır. Bununla yanaşı, ixracçı həyata keçirənlərin kredit risklərini öz üzərinə götürən xarici alıcılara verilən kreditlərin faiz dərəcələrinin qismən subsidiyalaşdırılması praktikasi da tətbiq edilir. İnkişaf etmiş ölkələrdə banklar ixracatçıların veksellərini uçota alırlar, orta müddətli və uzunmüddətli bank kreditlərinin remaliyyələşdirilməsi isə dövlət təşkilatları tərəfindən həyata keçirilir.

İxrac-idxal bankları bir qayda olaraq dövlət kapitalı hesabına yaradılır. Bəzi hallarda belə bankların kapitalının formalaşdırılmasında qeyri-dövlət strukturları da iştirak edirlər. Başqa sözlə, qeyd edilən hallarda ixrac-idxal bankları yarımdövlət strukturları kimi formalaşdırılırlar.

İxrac-idxal bankları ixrac kreditləri verməklə yanaşı digər xidmətlər də yerinə yetirilə bilər. Keçid iqtisadiyyatı şəraitində həmin xidmətlərin sırasına ilk növbədə aşağıdakılar daxil edilməlidir:

-Məsləhət xidməti. İxrac-idxal bankları ixracatçılara bu və ya digər sahələrdə biznesin daha səmərəli təşkili barədə çeşidli məsləhətlər verirlər. Bununla yanaşı, ayrı-ayrı hallarda idxal-ixrac əqdlərinin həyata keçirilməsində iştirak edən banklar haqqında, həmçinin zəruri hesab edildiyi zaman ixrac edilən məhsulların xarici alıcıları barədə də məsləhətlər verilə bilər;

-Təminatlar verilməsi. İdxal-ixrac bankları xarici bazarlara məhsul çıxaran milli təsərrüfat subyektlərinə müxtəlif növ təminatlar verilməsi funksiyasını da yerinə yetirməlidir. Bunlara müvafiq əqdlərin yerinə yetirilməsi, müsabiqələrdə iştirak etməyə təminatlar və s. ola bilər;

-Bank müşayətləri. Zəruri hallarda bank ixracatla bağlı sənədləşdirməni həyata keçirilməsi, həmin sənədləşmənin qəbul olunmuş sistemlərə uyğunlaşdırılmasını da həyata keçirməlidir;

-Maliyyə əqdlərinin həyata keçirilməsi. İxracatçılara bank xidmətlərinin göstərilməsi sahəsində geniş təcrübə toplamış ölkələrin müvafiq praktikasını nəzərə alaraq idxal-ixrac bankları öz müştəriləri üçün maliyyə risklərinin azaldılmasına yönəldilmiş əməliyyatları da aparmalıdırlar. Bunlara zəruri hallarda fyuçers əqdlərinin həyata keçirilməsi, həmçinin Call və Put valyuta opsiyonlarının alınması aid edilir;

-EDI xidmətləri. Bu xidmətlər müasir telekommunikasiya texnologiyaları əsasında təşkil edilir. İxrac-idxal əməliyyatlarının EDI sisteminin köməyi ilə həyata keçirilməsi sahibkarlara ixrac prosesinin cari gedişini özünün kompüterindən izləməyə imkan verir. Qeyd edilən sistemin tətbiqi ixrac sahəsində fəaliyyətin səmərəliliyinə yönəldilən qərarların operativ qəbuluna

imkan yaradır.

Aqrar ixrac fəaliyyətinin genişləndirilməsi gedində ixrac-idxal bankı digər xidmətlərin göstərilməsi ilə də məşğul ola bilər. Həmin xidmətlərin konkret çeşidi müvafiq tələbatlar əsasında müəyyən ediləcəkdir. İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsini nəzərə alsaq bu sahədə xarici kreditlərin sığortalıanmasında digər qurumlarla birgə iştirak etmək, elmi-tədqiqat və təcrübə konstruktor işlərinə maliyyə köməyinin göstərilməsi üçün proqramların hazırlanması, ölkədə ixracın daha da inkişaf etdirilməsi ilə bağlı texniki-iqtisadi əsaslandırmanın həyata keçirilməsi kimi fəaliyyət növlərinə yer ayırdığını nəzərə almaq lazım gəlir. İxracat kömək infrastrukturunun maliyyə blokunda xarici ticarət risklərinin sığortalıanması üzrə strukturlar xüsusi yer tutur. Bu halda ilk növbədə ixracatla bağlı risklərdən söhbət gedir.

Xarici ticarət risklərinin sığortalıanması üçün bir sıra ölkələrdə bu sahədə ixtisaslaşan dövlət şirkətləri yaradılır. Həmin şirkətlər ixracatçı həyata keçirənləri xarici müştərilərin göndərilmiş malların haqqını ödəməməsi hallarından sığorta edilməsi ilə məşğul olurlar. Bu cür sığortalama açıq kredit şəraitində xaricə mal göndərilməsinə həyata keçirən firmalar üçün xüsusi əhəmiyyətə malikdir. Sığortalama iki növ riski örtməlidir:

1. Ticarət riski. Belə risklərə, məsələn, alıcının bilavasitə əqdlə əlaqədar olmayan hadisələrlə bağlı müflisləşməsi və ya ödənişi həyata keçirə bilməməsi aid olur.

2. Siyasi risk. Müasir şəraitdə belə risklərə alıcı ölkədə müharibələr və ya kütləvi ixtişaşlar, həmin ölkələrdə valyuta əməliyyatlarına və ya idxala inzibati maneələrin qoyulması halları aid edilir. Sığortalıanmanı həyata keçirərkən siyasi risk dərəcəsinə görə dünya ölkələri müxtəlif rayonlara bölünürlər (bir qayda olaraq tam stabil, stabil, qeyri-stabil və stabillik səviyyəsi çox dayanıqsız olan ölkələr fərqləndirilir).

İxracatın həyata keçirildiyi ölkələrin siyasi risk dərəcəsi riskin sığorta edilməsinə aşağıdakı aspektlər üzrə təsir göstərir:

-sığorta polisinin alınması prosesinin davamiyyəti. Siyasi stabilliyin yüksək olduğu ölkələrə ixracın sığortalıanması zamanı polis alınması nisbətən daha qısa müddətdə mümkün olur;

-ixracatı həyata keçirənlər tərəfindən ödənilən sığorta mükafatının səviyyəsi. Riskinin böyük olduğu hallarda sığorta mükafatının məbləği də çox olur;

-sığorta şirkəti tərəfinin təmin olunan qaytarışın maksimum səviyyəsi. Adətən siyasi stabilliyin yüksək olduğu ölkələrə ixracın sığortalıanması zamanı sığorta şirkəti tərəfindən təmin olunan qaytarış (örtmə) 90% səviyyəsində müəyyən edilir. Siyasi stabilliyin zəif olduğu ölkələrdə ixracat zamanı isə qeyd edilən göstərici 80-85% təşkil edir;

-ixracat üzrə borcun qaytarılmayan olaraq qiymətləndirilməsi və ixracatın ödənişi almaq hüququn müəyyən edildiyi vaxtın davamiyyəti. Siyasi stabilliyin

yüksək olduğu ölkələr üzrə həmin vaxt daha kiçik olur və adətən 6 ayı əhatə edir. Qeyri-stabil ölkələr üzrə isə həmin müddət bir il müəyyən edilir.

İxrac kreditlərinin sığortalayan qurum bilavasitə ixrac əqdlərini maliyyələşdirmir. Lakin sığorta şirkətinin verdiyi polislər qeyd edilən maliyyələşdirmənin əldə olunmasına kömək edir. Sığorta polisinin ixracı maliyyələşdirən banka köçürülməsi ixracla bağlı riskin baş verdiyi halda da kreditin qaytarılacağına təminat rolunu oynayır.

Məlumdur ki, ixracı həyata keçirən istehsalçı məhsulunu haqqı əvvəlcədən ödənilməklə, ya da kredit üzrə sata bilər. Bunların hər biri müəyyən üstünlüyə və risklərə malikdir. Məhsulun dəyəri əvvəlcədən ödənilmək şərti ilə satışı zamanı maliyyə tsikli sürətlənir, lakin rəqabətqabiliyyətlik kəskin surətdə aşağı düşür. Kreditlə satış zamanı isə rəqabətqabiliyyətlik yüksəlsə də maliyyə tsikli uzanır, eyni zamanda alıcıların (idxalçıların) ödəniş qabiliyyəti ilə bağlı maliyyə riski saxlanılır. İxrac kreditlərinin sığortalanması məhz alıcıların ödəniş qabiliyyəti ilə bağlı qeyd edilən riskdən qaçmağa və maliyyə tsiklinin uzanması ilə əlaqədar xərclərin yüksəlməsinə qarşı durmaq imkanını təmin etmiş olur. İxrac kreditlərinin sığortalanması zamanı sığorta idxalçını qiymətləndirmək, yəni onun etibarlılıq dərəcəsini müəyyən etmək, kreditin ödənilməsi üzrə bütün zəruri əməliyyatları yerinə yetirmək, ixracatçıya sığorta ödənişlərini sığorta hadisəsinin baş verdiyi hallarda həyata keçirmək öhdəliklərini öz üzərinə götürür.

İxrac kreditlərinin sığortalanması idxalçının ödəniş qabiliyyətinin olmadığı halda kreditin tam və ya qismən itirilməsi riskinin sığorta polisində göstərilən qaydada və müddətdə örtülməsinə təminat verir. Bu zaman ixracatı həyata keçirənlər qlobalıq prinsipinə əməl etməlidirlər, yəni sığorta örtmələrini özlərinin bütün müştərilərinə aid etməlidirlər. Bu prinsip əməl edilməsi sığortaçıya sığorta kontraktlarında tarazlığa nail olmağa imkan verir. Belə şəraitdə isə sığortaçı etibarsız hesab etdiyi idxalçının risklərini örtməkdən imtina etmir.

Sığortaçı idxalçıya etimad dərəcəsini dəyərləndirərkən onun maliyyə-iqtisadi vəziyyətini və ticarət axınlarını səciyyələndirən göstəricilərə əsaslanır. İxrac kreditinin sığortaçısı sığorta olunana məlumat verməklə, istənilən etimad dərəcəsini aşağı salmaq hüququnu özündə saxlayır. İxrac kreditləri üçün sığorta ödəməsi

100%-dən aşağı həddə müəyyən edilir. Çünki, sığortaçı da əldən verilmiş gəlir riskində, hüquqi müdafiəsinə təmin edilməsi üzrə xərclərdə iştirak edir. Qeyd edilən sığorta növü kreditin müddəti 24 ayı keçməli deyildir.

Sığorta şirkətləri ixrac kreditlərinin sığorta proseslərini özlərinin şəbəkələri vasitəsilə və yaxud da xüsusi müqavilələrə uyğun olaraq ixracatçılar assosiasiyaları və ya banklar vasitəsilə təklif edirlər. Bu halda banklar da sığorta olunmuş kreditlər üzrə ixracatçılar üçün daha əlverişli maliyyələşdirmə təklif etməyə maraqlı olurlar, çünki onlar sığorta kontraktlarında iştirak etmək hüququ qazanırlar.

Müasir şəraitdə bankların sığorta polislərinin satışı prosesinə daha sıx cəlb edilməsi meylləri inkişaf etməkdədir. Bir sıra hallarda bank xüsusi sığorta polisi əldə edir. Daha sonra isə bankın digər müştəriləri həmin polisdə iştirak edirlər. Bu, həmin müştərilər üçün bankın özü tərəfindən əlavə sığorta polislərinin verilməsi yolu ilə həyata keçirilir.

Azərbaycan Respublikasının aqrar ixracın əsas hissəsinin həyata keçirdiyi ölkələrin böyük qismi müasir meyarlar üzrə qeyri-stabil olaraq qiymətləndirilir. Bununla əlaqədar ölkəmizin ixracatçıları üçün xarici ticarət risklərinin sığortalanması daha böyük əhəmiyyət kəsb etdiyini nəzərə alaraq həmin risklərin əlverişli şərtlərlə sığortalanmasını həyata keçirən dövlət şirkətinin yaradılması məqsəduyğundur. Respublikamızda yaradılacaq ixracı sığortalayan şirkət həmçinin beynəlxalq faktoring üzrə xidmətlər də göstərə biləcəkdir.

ANNOTATION

One of the most factors rising economy efficiency of production in agrarian sector consist of construction of rival capacity agriculture production. Only in this condition can be raised export of agriculture production and increased investment captured in country. The way of exportation agriculture production was passed of direct efficient formation of export infrastructure.

In the article were investigate information guarantee, organization of advise service, formation other service sectors, finance, credit and bank service tasks.

ƏDƏBİYYAT

1. İslam İbrahimov. Aqrar iqtisadiyyatın aktual problemləri Bakı 2002, 212 s. 2. Əliyev Ə.İ. Azərbaycan Respublikasının xarici ticarət əlaqələri: inkişaf meyli və strategiyası // Audit, 2001, №3. c.71-76 3. Алескерев А.К., Ахвердова С.Г. Рынок и проблемы эффективного развития внешнеэкономических связей Азербайджанской Республики мировым сообществом // Аудит, 2000, №4, с.529-544.
4. Бондаренко А. Пищевая и перерабатывающая промышленность: интеграция в мировой рынок // Экономист 2002, №4, с.84-90